

## ПРОФОРИЕНТАЦИЯ

# Личный бренд как старт в карьеру

Анна **ОБОДОВА**/фото из архива ПГУ

**На финансово-экономическом факультете Полоцкого госуниверситета понятие «деловая инициатива» рассматривают не только в контексте старта своего бизнеса.**

**В** широком смысле это заинтересованность в выстраивании карьеры, а точнее, личного бренда в профессиональной среде. Начинать нужно уже со студенческой скамьи и при участии потенциальных нанимателей. Поэтому руководство кафедр ФЭФ запустило цикл встреч будущими выпускниками вуза с представителями профильных предприятий и организаций. Одними из первых со второ- и третьекурсниками кафедры учета, финансов, логистики и менеджмента встретились специалисты ООО «Ресттрайд».

Как рассказала «НС» старший преподаватель кафедры Ирина Строганова, личной историей со студентами поделилась заместитель директора по персоналу Общества Анна Никитина. Она детально описала свой профессиональный путь, не утаив факта, что в свое время поработала продавцом. Посыл был в том, что, самосовершенствуясь, обучаясь, вкладываясь душой, можно подняться по карьерной лестнице и реализовать в выбранном деле.

Отдельным блоком участники встречи рассмотрели вопрос поиска



**Айна Никитина**

работы - подготовку и составление резюме, этапы прохождения собеседования. Также обсудили требования, которые сегодня наниматель предъявляет к кандидатам на ту или иную позицию. А после студенты смогли проиграть ситуацию собеседования и тут же получить обратную связь от HR-менеджера. «Анна точно подметила, что дело не в квалификации, а в способности соискателя на вакансию убедить работодателя в том, что именно он отлично подходит

данной компании, - комментирует Ирина Строганова. - Во время интервью претендент на должность продает «продукт», который лучше всего знает, - самого себя. Поэтому важно помнить первое правило продаж: продавайте то, что нужно покупателю. Если соискатель тратит много времени на рассказ о своих талантах и опыте, которые не имеют отношения к потенциальной работе, он рискует показаться неквалифицированным в глазах рекрутера».

Благодаря доверительной атмосфере, которая сразу же установилась между студентами и приглашенным специалистом, будущие экономисты активно задавали вопросы, открыто говорили о своих опасениях по поводу выбранной специальности, а после встречи высказались за продолжение подобных живых диалогов. Просьбу руководство кафедры приняло к сведению. На днях студенты встретились с представителями «Делойт» - международной сети компаний, оказывающих услуги в области консалтинга и аудита.



**Будущие экономисты высказались за продолжение живых диалогов**